ลอเรน เมกกา

สาวสวย รวยพันหกร้อยล้าน ด้วยการขายอุปกรณ์ไมโคร

ศ.ดร.ศรีศักดิ์ จามรมาน*

ในไมโครฉบับที่แล้ว ผมได้แนะนำให้ผู้อ่านได้รู้จักกับคุณปู่แอนเดอสัน ผู้ร่ำรวยจากการขายดิสเกตต์ โดยผมให้เหตุผลว่า ที่จะนำคุณปู่ก็เพราะมีท่านผู้ทรงวัยวุฒิหรือปู่ คุณย่า คุณป้า คุณลุงทั้งหลายต่อว่ามาแนะนำแต่หนุ่มๆ ไม่แนะนำคนแก่กันบ้าง ครั้นพอแนะนำคนแก่ไปแล้ว ก็มีคนตัดต่อว่ามาอีกว่า ทั้งหนุ่มทั้งแก่ที่ผมแนะนำแล้วนั้น ล้วนแต่เป็นเพศชาย ไม่เห็นมีหญิงบ้างเลย ฉะนั้นเพื่อสนองความต้องของท่านผู้อ่าน ผมจึงขอแนะนำผู้ประสบมสำเร็จด้านไมโครที่เป็นผู้หญิงในฉบับนี้

ในวงการไมโครนั้น ส่วนใหญ่ของผู้ประสบความสำเร็จเป็นผู้ชาย แต่ก็มีผู้หญิงหลายคน เช่น ลอเรน เมกกา ผู้ก่อตั้งบริษัทไมโครดี และพอร์เชีย ไอแซคสัน ผู้ก่อตั้งบริษัทฟิวเจอร์คอมพิวเตอร์ เป็นต้น แต่เมื่อเปรียบเทียบความสำเร็จกันแล้ว ลอเรน เมกกา นำหน้าอยู่หลายช่วงตัวคือ ลอเรน เมกกา ประสบความสำเร็จขนาดที่ร่ำรวยถึงเกือบ 1,600 ล้านบาท เทียบกับพอร์เชีย ไอแซคสัน ที่ร่ำรวยเพียงประมาณ 130 ล้านบาท ความจริง 130 ล้านบาทนั้น ก็นับว่ามากแล้วใช่ไหมครับ สำหรับผู้ประกอบธุรกิจไมโครคอมพิวเตอร์ในเมืองไทย ถ้าได้ 130 ล้านบาทก็สบายไปชาติหนึ่งแล้ว แต่เมื่อผมต้องเลือกแนะนำเพียงคนเดียว ผมก็ขอแนะนำคนที่ประสบความสำเร็จมากกว่า คือขอแนะนำลอเรน เมกกา ก่อน เอาไว้ฉบับต่อๆไป ถ้ามีคนสนใจไต่ถามค่อยแนะนำพอร์เชีย ไอแซคสันก็แล้วกันนะครับ

ในอเมริกาส่วนมากเขาก็ชอบเรียกชื่อเล่นกันเหมือนในเมืองไทย อย่างเพื่อนผมคนที่ชื่อ ดร.เจอราล ชาลตัน ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบข้อมูลที่มหาวิทยาลัยคอร์เนล ใครๆก็เรียกท่านว่าเจอรี่ อย่างวิลเลียม เกตส์ เจ้าพ่อไมโครซอฟท์ก็เรียกกันว่า บิล เป็นต้น แต่สำหรับ ลอเรน เมกกานั้น เธอไม่พอใจที่จะให้ใครเรียกว่าลอรี่หรืออะไรทำนองนั้น เธอชอบให้เรียกเธอว่า คุณเมกกา นั่นคือให้เรียกนามสกุล ส่วนสาเหตุอาจจะมาจากโรงเรียน เมื่อตอนที่เธอเป็นครูชั้นมัธยมต้น ถ้าให้เด็กขึ้นมัธยมต้นเรียกครูด้วยชื่อเล่น เด็กก็จะไม่เคารพนับถือ เมื่อบังคับให้เรียกนามสกุลคุณครูอยู่หลายปี คุณครูก็เลยติดวิธีการแบบนั้น จนมาทำงานบริษัทก็ยังให้เพื่อนเรียกนามสกุลอยู่

คุณครูมัธยมต้นของเราคนนี้ ความจริงลึกเข้าไปในหัวใจของเธอแล้ว เธอเกลียดการเป็นครูเป็นที่สุด พอสอนอยู่ได้ไม่นานเธอก็ลาออกและหย่ากับสามีคนแรก แล้วย้ายไปอยู่แคลิฟอร์เนีย ไปทำงานที่บริษัทขายส่งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยทำหน้าที่รับโทรศัพท์ ส่งเทเล็กซ์ และเตรียมข้อมูลใบสั่งสินค้าเข้าคอมพิวเตอร์ ในที่สุดก็ได้สามีคนที่สองเป็นเพื่อนร่วมห้องทำงาน แล้วไปเรียนต่อด้านธุรกิจ ต้องพิมพ์เอกสารส่งอาจารย์เป็นงานที่ต้องแก้แล้วแก้อีก พอไม่ไหวขอให้สามีช่วย สามีก็ช่วยด้วยการให้ไปใช้ไมโครของสามีในการจัดทำเอกสาร เกิดติดใจการใช้ไมโครในการจัดพิมพ์เอกสาร เลยเปิดบริษัทขายอุปกรณ์ไมโคร แล้วทั้งบริษัทและห้องของเธอก็แข่งกันโต ตอนห้องแก่ใกล้ๆจะคลอดเธอก็ยังทำงานทั้งวัน แล้วไปคลอดตอนเที่ยงคืน เช้าวันรุ่งขึ้นกลับถึงบ้านหมอสั่งให้นอนพักแบบคนไทยต้องอยู่ไฟอะไรทำนองนั้น แต่เมกกาอยู่ไฟโดยใช้คอมพิวเตอร์แทน คือสั่งให้ขนเครื่องคอมพิวเตอร์เข้าไปในห้องนอน นอนพักไปก็ทำงานไปด้วย

ในที่สุดเมกกาก็ขอให้สามีเลิกกิจการบริษัทของสามี มาช่วยเธอทำงานบริษัทไมโครดีของเธอ ทั้งนี้เธอเป็นเจ้าของไมโครดีร้อยละ

*กรรมาธิการที่ปรึกษาระหว่างประเทศด้านคอมพิวเตอร์

51 ส่วนสามีไม่มีหุ้นส่วนอะไรเลย เมื่ออายุเธอได้ 34 เมกกาก็นำหุ้นเข้าขายในตลาดหลักทรัพย์ราคาหุ้นพุ่งสูงขึ้น จนหุ้นที่เธอถือไว้นั้นมีมูลค่าถึงเกือบ 1,600 ล้านบาท

แจ๋วไหมครับ จากครูมัธยมต้น ไม่มีความรู้เรื่องคอมพิวเตอร์มาก่อนเลย เลิกกับสามีคนแรกไปได้สามีคนที่สอง ซึ่งแนะนำให้ใช้ไมโครจัดพิมพ์เอกสาร เลยตั้งบริษัทขายอุปกรณ์ไมโคร ภายในหกสัปดาห์แรก มียอดขายหกหมื่นเหรียญหรือเกือบ 1.6 ล้านบาท ภายในหนึ่งปีมียอดขาย 3.5 ล้านเหรียญหรือกว่า 90 ล้านบาท แล้วภายใน 4–5 ปี ก็ร่ำรวยเกือบ 1,600 ล้านบาท เมื่ออายุเพียง 34 ปี สุภาพสตรีชาวไทยจะเอาอย่างบ้างก็เชิญเลยครับ ขยับมาซิ มาซิ มามุงกันอ่านวารสารไมโคร ให้รู้ว่าเรื่องท้องโตกับบริษัทโตนั้นมันเกี่ยวข้องกันมากน้อยเพียงใด

จบแค่ปริญญาตรีทางศิลปศาสตร์

ลอเรน เมกกา(Lorraine Mecca) เกิดเมื่อพ.ศ. 2492 ที่เมืองฮัดดอนฟิลด์(Huddonfield) รัฐนิวเจอร์ซี(New Jersey) ในสหรัฐอเมริกา คุณพ่อเป็นวิศวกร ซึ่งไม่เคยคิดเลยว่าลูกสาวคนนี้จะกลายเป็นมหาเศรษฐีทางคอมพิวเตอร์ ตอนเล็กๆ คุณพ่อก็ส่งไปเข้าโรงเรียนธรรมดาๆ เวลาเข้ามหาวิทยาลัยก็ไปเข้ามหาวิทยาลัยแห่งรัฐอริโซนา ไม่ใช่พวกสิบยอดสำนัก วิชาที่เรียนก็เป็นวิชาศิลปะ–ศาสตร์ ไม่ได้เกี่ยวข้องอะไรกับคอมพิวเตอร์หรือแม้แต่การบริหารธุรกิจเลย

ไปเป็นครูมัธยมต้นแล้วแต่งงานแล้วหย่ากับสามี

เมื่อจบปริญญาตรีทางศิลปศาสตร์แล้ว เมกกาก็ไปเป็นครูสอนโรงเรียนมัธยมศึกษาตอนต้น ที่เมืองลิทซ์ฟิลด์ปาร์ก รัฐอริโซนา ใกล้ๆ เมืองฟินิกซ์ แล้วก็แต่งงานแต่ยังไม่ทันมีลูกด้วยกัน ก็เกิดเซ็งกันเต็มทน ไม่ทราบว่าใครเซ็งใคร บางคนก็บอกว่าอาจเป็นเพราะคุณครูพูดมาก คอยซักคอยถาม คอยสั่งคอยสอน สามีทนไม่ไหว เลยยอมหย่าแล้วยกเรือนหอให้เป็นของเมกกา

หย่าแล้วอยู่ที่เก่าไม่ได้เลยต้องย้ายบ้าน

คุณครูเมกกา เธอไม่ค่อยจะชอบอาชีพครูอยู่แล้ว เธอบอกใครๆ ว่า ตั้งแต่เกิดมาจนอายุ 35–36 ปีนี้ งานที่ลำบากยากที่สุดสำหรับเธอ คือการเป็นครูที่ต้องอยู่ในห้องเรียนกับนักเรียน 30–40 คน ต้องคอยเก็กหน้าทำหน้าเป็นผู้น่าเคารพนับถือ ยิ่งพอหย่ากับสามีกลายเป็นแม่ม่ายก็เกิดปมด้อย ไม่ทราบว่าเพื่อนครูหรือลูกศิษย์ลูกหาจะนินทาอะไรหรือไม่ คอยกังวลใจเห็นใครเขามองก็คิดว่าเขานินทา ฉะนั้นทางที่ดีที่สุดก็คือ ย้ายบ้านไปอยู่เมืองอื่น ตกลงรวมเวลาเป็นครูอยู่ 2 ปีครึ่ง คุณครูเมกกาก็ลาออก

ไปแคลิฟอร์เนียได้ทำงานร้านขายส่งอิเล็กทรอนิกส์

ในสหรัฐอเมริกานั้นเมืองที่ใครๆ ชอบไปเสี่ยงโชคก็คือ แคลิฟอร์เนีย ซึ่งเป็นเมืองที่ใครๆ เขากล่าวกันว่า ใครจะทำอะไรแปลกพิสดารบ้าบอคอแตกอย่างไรก็ได้ ตราบใดที่ไม่ไปกระทบกระเทือนผลประโยชน์ของคนอื่น ถ้าไม่ไปทำอะไรให้ใครเขาเสียหายเขาก็ไม่ว่าอะไร

แม่ม่ายเมกกาไปถึงเมืองลอสแองเจลลิส รัฐแคลิฟอร์เนีย เมื่อปีพ.ศ. 2518 แล้วไปได้งานที่บริษัท คอนเนคเตอร์ดิสทริบิวชัน(Connector Distribution) ซึ่งเป็นบริษัทขายส่งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

จบศิลปศาสตร์แล้วไปเป็นครู ความรู้ด้านธุรกิจก็ไม่มี ความรู้ด้านอิเล็กทรอนิกส์ก็ไม่มี ฉะนั้นตำแหน่งที่เมกกาจะทำได้ ก็เป็นในตำแหน่งระดับที่ต่ำมาก อาจจะนับได้ว่าสูงกว่านักการภารโรงนิดเดียวเท่านั้น นั่นคือทำหน้าที่รับโทรศัพท์ รับส่งเทเล็กซ์ ออกใบเสร็จรับเงิน

ได้ค่าจ้างชั่วโมงละ 4 เหรียญ

งานที่เมกกาทำในแคลิฟอร์เนียนั้น เธอได้ค่าจ้างชั่วโมงละ 4 เหรียญ ถ้าคิดอย่างคนไทยก็อาจจะคิดว่าสูง เพราะชั่วโมงละ 4 เหรียญ ถ้าวันละ 7 ชั่วโมงก็ได้วันละ 28

ด้วยความเอาใจใส่ทำงานขอ
เมกกา ในไม่ช้าเธอก็ได้เลื่อ
ตำแหน่งเป็นผู้ประสานงา
ด้านปฏิบัติการ นับว่าเป็นกา
เลื่อนตำแหน่งที่รวดเร็ว เม
เทียบกับเพื่อนที่เคยร่วมงานก

เหรียญ ถ้าทำเดือนละ 22 วัน ก็ได้เดือน 616 เหรียญ หรือเดือนละกว่าหนึ่งหมื่นพันบาท เท่ากับข้าราชการระดับอธิบดีเมืองไทย

แต่ถ้าคิดในแบบอเมริกัน มันก็ไม่มากอะไรเลย ในปี 2518 นั้น เด็กปั๊มรับเติมน้ำมันก็ได้ราวๆ นี้ คนสวนรับจ้างหญ้าก็ได้ราวๆ นี้ เด็กผู้หญิงมารับจ้างเลี้ยงให้ก็ได้ราวๆ นี้ ฉะนั้นอัตราที่เมกกาได้ก็ไม่ใช่อัตราที่ดีบดีอะไรเลย

ลูกศิษย์ผมในอเมริกาตอนนั้น ปริญญาตรีทางคอมพิวเตอร์ก็ได้เดือน 2,000 กว่าเหรียญ เทียบกับเมกกาที่ได้เดือนละ 616 เหรียญ ก็นับว่าน่าสมเพชเวทนา เมกกาก็มีความพอใจว่า ที่ได้ชั่วโมงละ เหรียญนั้น ก็ดีกว่าที่ได้เมื่อตอนเป็นครูอยู่โรงเรียนมัธยมต้น ก็คงจะคล้ายๆ กับไทยนะครับ ครูมัธยมต้นก็คงได้เดือนละ 2,000–3,000 บาทเท่านั้นเอง

ได้ใช้คอมพิวเตอร์ครั้งแรกเป็นพนักงานเตรียมข้อมูล

ในหน้าที่การงานที่ร้านขายส่งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์นั้นเอง เมกกาก็ได้รับ

หมายว่า ถ้าว่างจากการรับโทรศัพท์และเทเลกซ์แล้ว ก็ให้พิมพ์ข้อมูลที่ลูกค้าสั่งซื้อของเข้าเครื่องคอมพิวเตอร์ไปด้วย เมกกาก็พิมพ์ไม่ค่อยจะคล่อง แต่ก็ต้องยอมพิมพ์เพราะเป็นงานในหน้าที่ และพยายามอย่างดีที่สุด นับว่าครั้งนี้เป็นครั้งแรกที่เมกกาได้เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ แต่เมกกาก็ไม่เคยสังหรณ์ใจสักนิดเดียว ว่าการเกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ครั้น ต่อไปมันจะทำให้เธอกลายเป็นมหาเศรษฐีกรวยด้วยธุรกิจคอมพิวเตอร์

ได้เลื่อนตำแหน่งเป็นผู้ประสานงานปฏิบัติการ

ด้วยความเอาใจใส่ตั้งใจทำงานของเมกกา ในไม่ช้าเธอก็ได้เลื่อนตำแหน่งเป็นผู้ประสานงานด้านปฏิบัติการ นับว่าเป็นการเลื่อนตำแหน่งที่รวดเร็ว เมื่อเทียบกับเพื่อนคนอื่น ๆ ที่เคยทำงานอยู่ด้วยกัน ซึ่งส่วนมากก็ยังทำงานอย่างเก่าอยู่คือเป็นผู้รับโทรศัพท์และเป็นพนักงานเตรียมข้อมูล

ในตำแหน่งใหม่นี้ เมกกาได้รับมอบหมายให้มีความรับผิดชอบมากขึ้น ได้เรียนรู้หลักการในการค้าขายว่าจะต้องจัดหาสินค้าจากที่ใดอย่างไร ควรจะขอเครดิตเขาได้สักแค่ไหน แล้วจะให้ลูกค้าแบบไหนอย่างไร? ควรจะจัดการด้านการเงิน และด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างไรจึงจะได้ประโยชน์สูงสุด

พบรักครั้งที่สองกับเพื่อนร่วมห้องทำงาน

เมื่อได้เลื่อนตำแหน่งจากพนักงานรับโทรศัพท์และเตรียมข้อมูล ไปเป็นผู้ประสานงานด้านปฏิบัติ เมกกาก็ได้ย้ายโต๊ะทำงานจากที่นั่งรวม ๆ กันในห้องโถงใหญ่ไปอยู่ห้องผู้บริหารระดับต้น ซึ่งยังไม่ได้นั่งห้องละคนเหมือนผู้บริหารระดับกลางและระดับสูง คือต้องนั่งห้องละสองคน แล้วเพื่อนร่วมห้องทำงานของเมกกาคราวนี้ก็เป็นชายหนุ่มชื่อเกซา ซิเก (Geza Csige) ชาวฮังกาเรียน ซึ่งเมื่ออยู่ห้องเดียวกัน ก็คงตามองตาสายตาก็จ้องมองกันรู้สึกเสียวซ่านหัวใจ

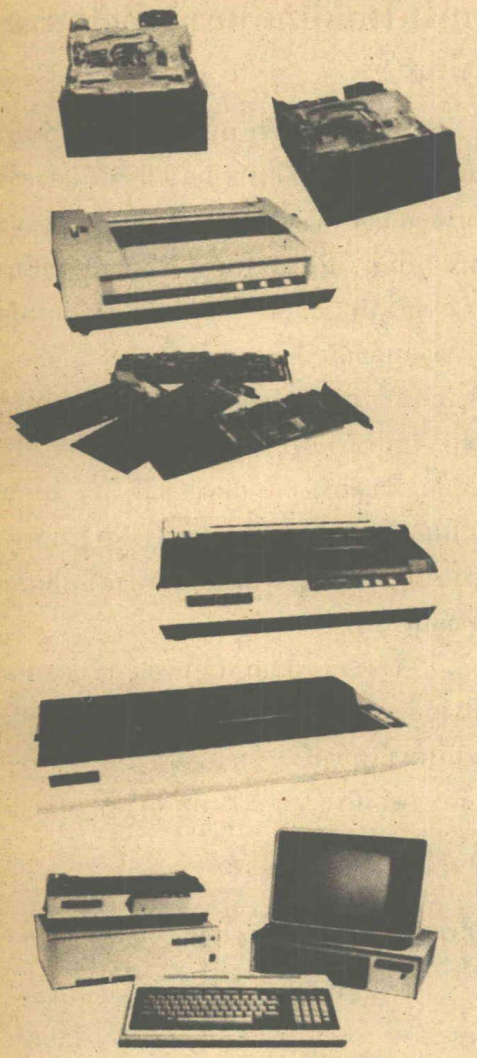
แฟนใหม่เป็นคนสนใจอิเล็กทรอนิกส์

หนุ่มฮังกาเรียนที่เป็นแฟนใหม่ของเมกกานี้ เป็นผู้ลี้ภัยมาจากการปฏิวัติในฮังการี มาอยู่อเมริกาตั้งแต่อายุ 11 ปี เมื่อพ.ศ.2499 เป็นผู้ที่มีความสนใจในด้านอิเล็กทรอนิกส์มาตั้งแต่ยังเป็นเด็กเล็ก ๆ อยู่ เช่น เมื่อตอนอยู่โรงเรียนมัธยม ก็เลือกทำโครงงานด้านอิเล็กทรอนิกส์ แล้วพอจบชั้นมัธยมก็ไปเป็นผู้ช่วยนักวิจัยที่มหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนียใต้ ได้ใช้คอมพิวเตอร์มากมายหลายชนิด ได้มีโอกาสเป็นนักศึกษาสมทบเรียนวิชาต่าง ๆ ในมหาวิทยาลัยแห่งนั้น ทั้งด้านอิเล็กทรอนิกส์และคณิตศาสตร์

คงจะเป็นด้วยกุศลผลบุญสร้างมาแต่ปางก่อน หนุ่มฮังกาเรียนก็เลยร้อนที่ต้องหนีจากมหาวิทยาลัย มาอยู่ที่ร้านขายส่งอิเล็กทรอนิกส์ และในที่สุดก็ได้มาทำงานร่วมห้องกับน้องเมกกา

แฟนตั้งบริษัทไมโคร

ขณะที่ทำงานที่บริษัทขายส่งอิเล็กทรอนิกส์นั้น เกซาเห็นใคร ๆ สนใจไมโครกัน



มาก เห็นลู่ทางจะทำมาหากินได้ จึงชักชวนเพื่อนคนหนึ่งเปิดร้านไมโคร ซึ่งนับเป็นร้านไมโครแห่งแรก ๆ ในแคลิฟอร์เนียตอนใต้ เมื่อ พ.ศ.2520 ตั้งชื่อว่า สวนเด็กเล่นคอมพิวเตอร์(Computer Playground)

ตอนแรกก็ซื้อเครื่องไมโครมา 10 เครื่อง ติดตั้งไว้ในร้านเปิดให้เช่าเวลาสำหรับเล่นเกมหรือเขียนโปรแกรมอะไรตามใจชอบของผู้เช่าเวลา แต่ปรากฏว่าคนที่เข้ามาในร้านกลับสนใจที่จะซื้อเครื่องไมโครมากกว่าที่จะเช่าเวลา

จุดน่าสนใจก็คือว่า แม้จะนั่งทำงานอยู่ห้องเดียวกัน พ่อหนุ่มเกซาก็ไม่ยอมชวนแม่สาวเมกกาไปร่วมลงทุนตั้งร้านด้วย คงจะไม่คิดว่าแม่สาวจะมีความสามารถในด้านธุรกิจคอมพิวเตอร์ เห็นว่าแม่สาวเป็นคนสวยอย่าเอามาช่วยทำธุรกิจเลย เอาไว้ชมเชยอย่างเดียวก็พอแล้ว ทั้งนี้พ่อหนุ่มเกซาไม่คิดเลยว่า ต่อไปภายภาคหน้าแม่สาวจะประสบความสำเร็จด้านคอมพิวเตอร์มากกว่า ขนาดที่พ่อหนุ่มจะต้องปิดกิจการของตัวเองไปเป็นลูกน้องแม่สาว

วิวาห์แล้วลาออกจากงาน

นั่งทำงานอยู่ในห้องเดียวกันทุกวัน จีบกันไปจีบกันมา ในที่สุดก็ตกลงปลงใจร่วมหอลงโรงกัน เป็นการแต่งงานครั้งแรกของเจ้าหนุ่ม และเป็นการแต่งงานครั้งที่สองของเจ้าสาว ซึ่งอเมริกาโดยเฉพาะแคลิฟอร์เนียเขาถือว่าเป็นเรื่องของชาวบ้าน ใครจะแต่งงานกับใครอย่างไรก็เรื่องของเขา ซึ่งเมืองไทยก็มีข่าวคาว หรือข่าวคราวแบบนี้ไม่น้อยเหมือนกัน

เมื่อแต่งงานกันทั้งสองคนก็ลาออกจากบริษัทขายส่งอิเล็กทรอนิกส์ เป็นอุทาหรณ์ให้นายจ้างทั้งหลายพึงสังวรณ์ว่า การเอาสาวโสดหรือแม่ม่ายไปนั่งทำงานในห้องเดียวกับหนุ่มโสด ไม่ว่าจะสดหรือไม่สดนั้น อาจจะมีผลกระทบทำให้เสียคนทั้งสองคน (ลาออก) ไป เมื่อเขาตกลงปลงใจจะไปทำคน(มีลูก) ด้วยกัน

สามีไปทำงานส่วนตัว ภรรยาไปเรียนต่อ

เมื่อแต่งงานกันและลาออกจากบริษัทขายส่งอิเล็กทรอนิกส์แล้ว สามีก็ไปดำเนินกิจการร้านคอมพิวเตอร์ของตนอย่างเต็มที่ ส่วนภรรยาในฐานะที่เคยเป็นครูผู้รักวิชาความรู้ และรู้ตัวว่ายังขาดความรู้เรื่องธุรกิจ ก็เลยไปลงทะเบียนเรียนวิชาบริหารธุรกิจที่วิทยาลัยเอล คามิโน(El Camino)

ในการเรียนบริหารธุรกิจนั้น มีโครงงานที่จะต้องเลือกทำ ซึ่งเมกกาเลือกทำรายการแฟชั่นโชว์ทุกสัปดาห์ที่โรงแรมในเมือง ปรากฏว่าอาจารย์บังคับให้จัดพิมพ์บทการบรรยายการเดินแฟชั่น คงไม่เหมือนแบบในร้านอาหารบางแห่งในเมืองไทย ที่ไม่ต้อง

นายจ้างทั้งหลายพึงสังวรณ์ว่า การเอาสาวโสดหรือแม่ม่ายไ นั่งทำงานในห้องเดียวกันกั หนุ่มโสด ไม่ว่าจะสดหรื ไม่สดนั้น อาจจะมีผลกระท ทำให้เสียคนทั้งสองคน(ล ออก) ไป เมื่อเขาตกลงปลงใ จะไปทำคน(มีลูก) ด้วยกัน

เขียนบทมากมายอะไร เพียงหาสาว ๆ แ ตัวโป๊ ๆ มาเดินวับ ๆ แวม ๆ คนดูก็พอ แล้ว แต่ของเมกกาตอนนั้น อาจารย์เขาเอา บรรยายการเดินแฟชั่นไปตรวจให้คะแน ต้องจัดพิมพ์อย่างดี

เบื่อพิมพ์เต็มที่ขอให้สามีช่วยด้ การใช้ไมโคร

เมกกาบ่นให้สามีใหม่ฟังว่า การจัดแ ชั่นนั้นสนุกดี แต่การพิมพ์บทนั้นไม่สนุก เบื่อที่สุด เพราะต้องพิมพ์ออกมาแล้ว ไปส่งอาจารย์ อาจารย์ตรวจแล้วสั่งให้ ต้องมาพิมพ์แก้ใหม่ แล้วไปซ้อมกับนางแ ซึ่งก็อาจจะต้องแก้อีก ไม่ว่าจะเป็นเพราะ แบบขอแก้ หรือเมกกาเห็นสมควรให้แก้ กันไปแก้กันมาเสียเวลามากมาย เพราะ แก้ข้อความตามวิธีที่เมกกาต้องทำโดยใช้พิ ดีดนั้น ไม่ง่ายเหมือนการเปลี่ยนเสื้อผ้า นางแบบ

สามีของเมกกาพอได้ฟังคำบ่นของภร ยาแล้ว ก็ทำหน้าที่ของสามีที่ดีหาวิธีช่วยแก

ให้ โดยใช้วิธีที่ไม่ต้องลงแรงเอง บอกให้ภรรยาเอาไมโครคอมพิวเตอร์ ไปใช้ในระบบจัดพิมพ์เอกสารซึ่งจะแก้ไขคำอะไรจะเพิ่มเติมตัดทอนจะโยกย้ายข้อความตามใจชอบ ก็ทำได้อย่างสะดวกสบาย

ติดใจการใช้ไมโครจัดพิมพ์เอกสาร

ธรรมดาเมกกาไม่เคยสนใจเครื่องไมโครของสามี ตอนอยู่ที่ร้านขายส่งอิเล็กทรอนิกส์ก็เบื่องานที่ต้องทำหน้าที่เตรียมข้อมูลอยู่แล้ว ดีใจด้วยซ้ำไปที่ได้เลื่อนตำแหน่งเป็นผู้ประสานงาน หารู้ไม่ว่าประสบการณ์ในการเตรียมข้อมูลนั้น ก็ให้เกิดทักษะในการใช้คอมพิวเตอร์โดยไม่รู้ตัว

แม้ว่าสามีจะเปิดร้านสวนเด็กเล่นคอมพิวเตอร์ มีเครื่องไมโครเต็มไปหมด เมกกาก็ไม่เคยสนใจเข้าไปแตะต้องเครื่องไมโครเหล่านั้น แต่คราวนี้โชคชะตาวาสนาชักนำให้รู้สึกเบื่อการพิมพ์การแก้บทเสียเต็มประ– ๆ ฉะนั้นไม่ว่าจะมีวิธีแก้ไขอย่างไรก็เต็มใจจะทดลองทั้งนั้น

เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ที่สามีให้ใช้นั้น ก็เป็นเครื่องเรดิโอแชค(Radio Shack) รุ่นเก่าอีกแหละครับ ชื่อทีอาร์เอส 80 โมเดล 1 (TRS 80 Model 1) มีโปรแกรมจัดพิมพ์เอกสารชื่อ ดินสอไฟฟ้า(Electric Pencil) ก็คล้าย ๆ กับอีซีไรท์เตอร์(Easy Writer) ของแอปเปิ้ล ที่เคยมีใช้กันแพร่หลายนั่นแหละครับ นั่นคือเรียนง่ายใช้ง่าย แม้ว่าจะไม่ลวดลายเท่าเวิร์ดสตาร์(WordStar)

เมกกาพิมพ์บทเดินแฟชั่นฉบับร่างครั้งแรก เข้าไปให้เครื่องไมโครพิมพ์ออกมา เอาไปให้อาจารย์ตรวจ อาจารย์สั่งให้แก้ตรงไหนอย่างไร เมกกาก็กลับมาแก้ได้อย่างสะดวก เอาไปซ้อมกับนางแบบ ไม่ว่านางแบบจะขอแก้ หรือเมกกาอยากจะแก้ให้บรรยายมาก บรรยายน้อยคล้อยตามจังหวะเดินของนางแบบ เมกกาก็กลับมาหาคอมพิวเตอร์ที่แก้ไขได้โดยสะดวกรวดเร็ว เมกกาก็เลยติดใจไมโคร อาจจะยิ่งกว่าที่เคยติดใจสามีเป็นได้

เห็นลู่ทางทำธุรกิจไมโคร

การที่จะเห็นลู่ทางทำธุรกิจจากการตกหลุมรักนั้น ตกหลุมรักกับสามีคนแรกก็ทำธุรกิจอะไรไม่ได้ นอกจากจะหย่ากันแล้วได้เรือนหอมาหลังหนึ่ง ตกหลุมรักกับสามีคนที่สอง ตอนแรกเมกกาก็ยังไม่ได้ทำธุรกิจอะไร จนสามีแนะนำให้ใช้ไมโครแล้วมาตกหลุมรักกับไมโคร จึงคิดขึ้นมาได้ว่า ตัวอาตมานั้นไม่ประสาประสีอะไรกับอิเล็กทรอนิกส์เลย ไม่เคยติดใจเครื่องอิเล็กทรอนิกส์อะไร ยังมาติดใจในการใช้ไมโครจัดพิมพ์เอกสาร ฉะนั้นทุกคนที่จำเป็นต้องพิมพ์เอกสาร ซึ่งมีคนอื่น ๆ อีกมากมาย ถ้ามีใครแนะนำให้รู้จักไมโครก็คงจะติดใจได้เช่นกัน นั่นคือตลาดไมโครนั้นโตใหญ่ ใช้ได้ทั้งในบ้านและในสำนักงาน อย่ากระนั้นเลย ตัวเราต้องเข้าไปสะกิดให้คนเหล่านี้มาใช้ไมโครดีกว่า

เริ่มคิดทำธุรกิจบนเตียง

ตอนที่เริ่มใช้ไมโครนั้น เมกกาเพิ่งเริ่มตั้งท้องอ่อน ๆ ความจริงบางคนเขาก็ไม่แพ้ท้องกันเลย แต่บางคนก็แพ้อย่างมโหฬาร เผอิญเมกกาอยู่ในประเภทแพ้ท้องอย่างมากมาย ทั้งอาเจียนทั้งคลื่นเหียนเวียนหัว ไปไหนมาไหนไม่ได้ต้องนอนซมอยู่กับบ้าน

Lorraine Mecca

นอนไปอาเจียนไป คิดไปว่าจะทำธุรกิจคอมพิวเตอร์ให้ได้อย่างไรดี ก็เกิดมีความคิดว่า สามีเคยบ่นให้ฟังว่าการสั่งซื้อตัวเครื่องไมโครนั้นปัญหาไม่มี อยากได้เครื่องเรดิโอแชค ก็สั่งจากบริษัทที่ผลิตเรดิโอแชค อยากได้เครื่องแอปเปิ้ล ก็สั่งจากบริษัทที่ผลิตเครื่องแอปเปิ้ล แล้วยี่ห้อเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ขายดี ๆ ก็มีอยู่ไม่กี่ยี่ห้อ

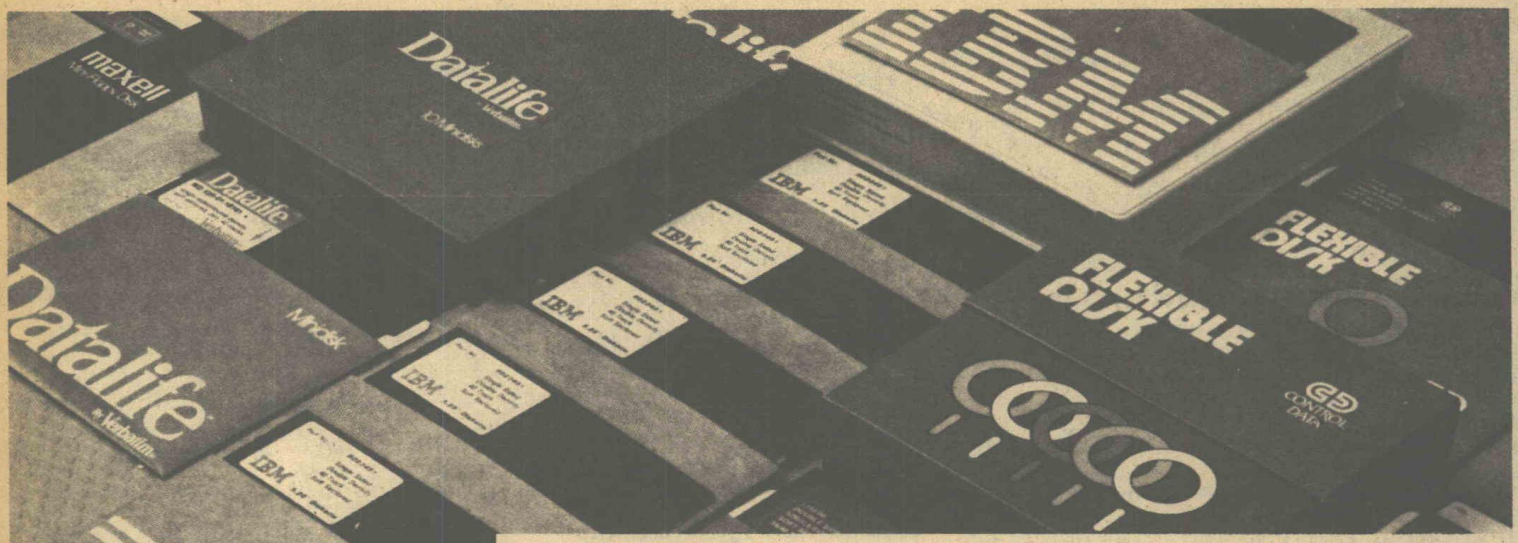
ปัญหาใหญ่กลับไปอยู่ที่อุปกรณ์เชื่อมโยงและซอฟท์แวร์ เครื่องเล่นเทปตลับ และตัวเทปตลับก็มีมากมายหลายยี่ห้อ เครื่องเล่นดิสเกตต์ก็มีมากมายหลายยี่ห้อ จอที่ใช้กับไมโครคอมพิวเตอร์ก็มีมากมายหลายยี่ห้อ แล้วยังมีเครื่องพิมพ์ มีการ์ดเพิ่มประสิทธิภาพต่าง ๆ นาๆ มีโมเด็ม มีซอฟท์แวร์อื่น ๆ อีกมากมายหลายยี่ห้อ คงคล้าย ๆ กับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทั่ว ๆ ไป ที่เมกกาเคยได้เห็นว่ามีมากมายหลายยี่ห้อ อย่างที่ร้านขายส่งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ที่เมกกาเคยทำงานอยู่นาน จนได้สามีคนที่สองที่ทำให้ท้องจนต้องมานอนแพ้ท้องอยู่ขณะนั้น

สรุปแล้วอาจจะกล่าวได้ว่า การคิดทำธุรกิจคอมพิวเตอร์ที่ทำให้เมกกาเป็นมหาเศรษฐีนี้ เริ่มมาจากบนเตียง

ตั้งบริษัทเมื่อท้องได้หกเดือน

ถึงเดือนกรกฎาคม 2522 เมื่อเมกกาท้องได้เกือบ 6 เดือน เธอก็จดทะเบียนตั้งบริษัทชื่อไมโครดี(Micro D) คงจะย่อมาจากไมโครดิสทริบิวชัน(Micro Distribution) แบบเดียวกับคอนเนคเตอร์ดิสตริบิวชัน ซึ่งเธอเคยทำงานอยู่แล้ว เขาจำหน่ายขายส่งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ แต่เธอจำหน่ายอุปกรณ์ไมโคร เงินทุนที่ใช้ในการตั้งบริษัทนี้ ก็ได้มาจากการขายเรือนหอที่สามีคนแรกยกให้เมื่อตอนหย่ากัน เป็นเงิน 25,000 เหรียญ

ผู้ทำธุรกิจคอมพิวเตอร์คนอื่น ๆ ที่ผมเคยเล่าให้ฟังมาแล้วนั้น ส่วนมากเริ่มกิจการในห้องนอนหรือโรงรถ แต่เมกกาคงเห็นว่าได้เริ่มทำธุรกิจอยู่บนเตียงในบ้านมานานแล้ว คงจะเบื่อการทำงานที่บ้านเต็มที แต่ความจริง



เธอไม่ได้พักหลังคลอดเลย เพราะเธอสั่งให้ขนคอมพิวเตอร์เข้าไปไว้ในห้องนอน รับโทรศัพท์จากลูกค้า พิมพ์สั่งเข้าคอมพิวเตอร์..... นี่ดีว่าคลอดตอนเที่ยงคืนนะ ถ้าคลอดตอนกลางวัน เธออาจจะสั่งให้เอาเครื่องคอมพิวเตอร์เข้าไปไว้ในห้องคลอดเบ่งไป พิมพ์ไปด้วยก็ได้

คงเห็นว่า ธุรกิจของเธอไม่เหมือนกับธุรกิจผลิตโปรแกรม ที่นั่งเขียนในห้องนอนหรือโรงรถก็ได้ ธุรกิจของเธอจำเป็นจะต้องมีอาคารสถานที่ เป็นคลังเก็บอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น เครื่องพิมพ์ จอโทรทัศน์ โมเด็ม เครื่องอ่านดิส–เกตต์ เครื่องเทป เป็นต้น เธอจึงตัดสินใจไปเช่าอาคารต่างหาก

ส่วนที่ธุรกิจของเมกกาคล้ายกับธุรกิจของคนอื่นก็คือเริ่มกันเพียง 2–3 คน แม้แต่สามีของเมกกาเอง ก็เริ่มกิจการร้านคอมพิว–เตอร์เพียง 2 คนกับเพื่อน ฉะนั้นเมกกาก็เริ่มธุรกิจเพียงสองคนกับลูกพี่ลูกน้องผู้ชายคนหนึ่ง โดยเมกกาทำหน้าที่เป็นผู้จัดการ และให้ลูกพี่ลูกน้องคนนั้นทำหน้าที่เป็นคนส่งสินค้า ในการชักชวนให้เขามาร่วมงานด้วยนั้น เมกกาบอกว่าเป็นงานสบาย วันจันทร์ก็ไม่ต้องทำงานเพราะร้านต่าง ๆ เขาหยุด วันอื่น ๆ ก็ตื่นสายได้ เพราะเขาไม่เปิดกันจนหลัง 10 โมงเช้า

ข้อน่าสังเกตอีกข้อหนึ่งก็คือว่า เมื่อเมื่อตอนที่สามีของเมกกาตั้งร้านคอมพิวเตอร์ เขาก็ไม่ชวนเมกการ่วมงานด้วย แล้วตอนที่เมกกาตั้งร้านคอมพิวเตอร์ ก็ไม่ชวนสามีเช่นกัน ต่างคนต่างทำ

เพียงหกสัปดาห์ก็ขายได้หกหมื่นเหรียญ

ปรากฏว่าธุรกิจของเมกกา ประสบความสำเร็จเกินกว่าที่ใครคาดฝัน ไม่มีการล้มลุกคลุกคลาน เริ่มงานเมื่อใดก็ได้กำไรทัน โดยเมกกาเจรจากับผู้ผลิตให้ส่งของมาก่อ แล้วจะผ่อนจ่ายในภายหลัง บางรายก็ จ่ายภายใน 1 เดือน และบางรายให้ถึง 6 เดือ แต่ตอนขายเมกกาเก็บเงินทันทีเมื่อลูกค ได้รับสินค้า

หลังจากตั้งบริษัทได้เพียง 6 สัปดา เท่านั้น เมกกาก็สามารถเก็บเงินสดจากก ขายสินค้าได้ถึง 60,000 เหรียญ หรือก หนึ่งล้านห้าแสนบาท

ธุรกิจเจริญเติบโตมาก ลูกพี่ลูกน้องข เมกกาที่เคยได้รับสัญญาว่า จะได้นอนตื่ สายได้ทำงานสบาย ๆ ก็ไม่ได้นอนตื่นสาย ได้สบายอย่างที่คิด

ทำงานจนวันคลอด แล้วลุกขึ้นท ต่อไปในวันรุ่งขึ้น

แม้จะท้องแก่แค่ไหนเมกกาก็ไม่ย หยุดทำงาน ในวันที่ 8 พฤศจิกายน 25 เมกกาทำงานตั้งแต่เช้าจนค่ำ แล้วพอเที่ยง ก็ไปคลอดลูกสาวที่โรงพยาบาล พอเช้าวัน ขึ้นก็กลับบ้าน แต่ไม่ได้พักหลังคลอดเ เพราะเธอสั่งให้ขนคอมพิวเตอร์เข้าไปไว้ ห้องนอน รับโทรศัพท์จากลูกค้า พิมพ์ เข้าคอมพิวเตอร์ เมื่อมีใครถามว่าทำไม ขยันอย่างนั้น เมกกาก็ตอบว่าถ้าไม่ทำอย นั้นแล้วจะทำอย่างไร เพราะมีคนทำงานบริ อยู่เพียงสองคน เธอเป็นคนเจรจาต่อรอง น เป็นคนส่งสินค้า ฉะนั้นถึงจะท้องหรือ

ดลูก ถ้าไม่อยากเสียธุรกิจ ก็ต้องทำงาน
ดเวลา นี่ดีว่าคลอดตอนเที่ยงคืนนะ
ถ้าคลอดตอนกลางวันเธออาจจะสั่งให้
อมพิวเตอร์เข้าไปไว้ในห้องคลอด เบ่งลูก
บโทรศัพท์ไปพิมพ์เข้าคอมพิวเตอร์ไป
ไทยคนไหนทำได้อย่างเมกกาช่วยเขียน
ล่าสู่กันฟังในวารสารไมโครด้วยนะ

นสามีเลิกกิจการมาทำงานให้รยา

เมื่อเทียบกิจการร้านคอมพิวเตอร์เพลย์วนด์ของสามี กับไมโครดีของเมกกา ก็ต้องถือว่าร้านไมโครดีของเมกกา ประสบความสำเร็จมากกว่ามากนัก ฉะนั้นเมกกาอให้สามีปิดกิจการของตนเอง มาทำงานบเธอ ซึ่งสามีก็ไม่ได้ถือทิฐิมานะอะไร ตามใจภรรยา

ใคร ๆ คิดว่าเมื่อมาทำงานด้วยกันจะต้องเป็นหุ้นส่วนกันให้ถูกต้องตามกฎหมาย แต่เปล่าเลยเมกกายังเป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมดที่สามีไม่มีแม้แต่หุ้นเดียว ฉะนั้นว่ากันตามกฎหมาย สามีก็เป็นเพียงลูกจ้างของบริษัทภรรยาเป็นเจ้าของ เมกกาบอกว่าสามีเขาเป็นคนดี เขาไม่ได้เรียกร้องอะไร เขาไว้ใจเธอ และเชื่อว่าเธอรักเขามาก และเชื่อว่าเธอจำเป็นต้องมีเขาอยู่เสมอ ว่าเธอกับเขาเข้าใจกันได้ดี ไม่เหมือนกับสามีที่เลิกกันไปแล้ว

เพียงปีเดียวก็ขายได้เกือบร้อยล้านบาท

ภายในหกสัปดาห์จากการก่อตั้งที่ขายได้หกหมื่นเหรียญนั้น ใคร ๆ ก็ว่าไมโครดีประสบความสำเร็จมากแล้ว และคาดว่าปีแรกคงจะขายได้สักห้าหมื่นสองพันเหรียญ หรือเฉลี่ยสัปดาห์ละหนึ่งหมื่นเหรียญ แต่ไมโครดีทำได้ดีกว่านั้นมาก นั่นคือภายในปีแรกก็สามารถขายได้เกือบหนึ่งร้อยล้านบาท

นอกจากความสามารถ และความตั้งใจในการทำงานของเมกกาแล้ว ก็อาจจะต้องถือว่าโชคช่วยอำนวยประโยชน์ให้ด้วย นั่นคือประมาณห้าหกเดือนหลังจากตั้งบริษัทไมโครดีขึ้นแล้ว บริษัทผู้ผลิตที่ขายไมโครที่ดีที่สุดคือแอปเปิ้ล ประกาศเปลี่ยนนโยบาย จากการยอมขายให้ใครก็ได้ที่สั่งซื้อเครื่องไมโครของแอปเปิ้ลไปขายต่อ เป็นว่าแอปเปิ้ลจะขายให้เฉพาะกับตัวแทนที่ขายแต่แอปเปิ้ลยี่ห้อเดียว ไม่ขายอะไรยี่ห้ออื่นเลย ฉะนั้นร้านใหญ่ที่ขายแอปเปิ้ลได้มาก ๆ ก็ตัดสินใจเลิกเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ยี่ห้ออื่น ๆ ทั้งหมด เลิกขายเครื่องจานแม่เหล็ก เครื่องพิมพ์ จอภาพ ฯลฯ ธุรกิจ และลูกค้าที่บริษัทเหล่านั้นทิ้งไป ก็หันมาอยู่กับไมโครดี ทำให้ยอดขายของไมโครดีพุ่งสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ต้องเพิ่มจำนวนพนักงานมากขึ้น

ขยายกิจการไปเท็กซัสและแมรี่แลนด์

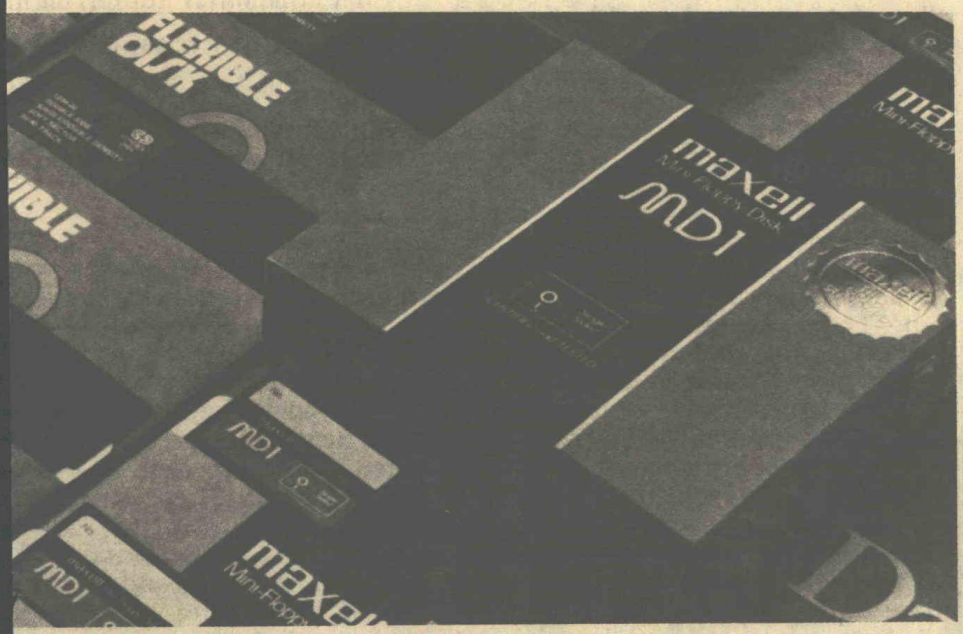
จากความสำเร็จของไมโครดี มีคนสั่งซื้อมาจากทั่วประเทศอเมริกา จะเก็บสินค้าไว้ที่แคลิฟอร์เนียแห่งเดียวก็เสียค่าขนส่งมากเกินไป หรือจะมีสำนักงานอยู่ในฝั่งตะวันตกของอเมริกาแห่งเดียว ลูกค้าในส่วนอื่นของประเทศก็อาจจะไปสั่งซื้อจากบริษัทอื่นที่อยู่ใกล้กว่า ฉะนั้นเมกกาจึงขยายกิจการไปเปิดสาขาที่รัฐเท็กซัส และแมรี่แลนด์

ในการเปิดสาขาใหม่นี้ เมกกาได้ย้ายบ้านเป็นการชั่วคราว ไปอยู่ในเมืองที่ไปเปิดสาขาเพื่อควบคุมดำเนินกิจการ และอบรมสั่งสอนลูกน้องให้แน่ใจว่าจะทำงานต่อไปได้ดี แล้วเมกกาจึงย้ายกลับแคลิฟอร์เนีย

เข้าตลาดหลักทรัพย์เพื่อรับทรัพย์

ตามที่ได้เคยเล่าให้ฟังแล้วนั้น ในอเมริกาถ้ากิจการดำเนินไปได้ด้วยดี เจ้าของอยากจะเป็นมหาเศรษฐี ก็ต้องนำหุ้นเข้าขายในตลาดหลักทรัพย์ ดังตัวอย่างบริษัทเทเลวิดีโอของเถ้าแก่หว่อง ซึ่งความจริงเมกกาก็ได้แรงบันดาลใจจากกรณีของเถ้าแก่หว่อง ที่จะนำหุ้นเข้าขายในตลาดหลักทรัพย์

เมื่อเมกกาปรึกษากับสามีว่า จะเอาหุ้นเข้าขายในตลาดหลักทรัพย์ สามีก็เกิดมีญาณที่หก ยืนยันว่าต้องเริ่มขายในตลาดหลักทรัพย์ให้ได้ภายในไม่เกินเดือนกรกฎาคม 2527 ซึ่งก็นับว่าเป็นโชคดีของเมกกา เพราะปรากฏว่าหลังจากนั้นนักเล่นหุ้นทั้งหลายพากันเบื่อบริษัทไฮเทค ไม่ฮือกันเข้ามาซื้อ ไม่ทำให้ราคาหุ้นพุ่งพรวดพราด วงการตลาดหลักทรัพย์กล่าวกันว่า ไมโครดีเป็นบริษัทเกือบสุดท้าย



หรือสุดท้ายที่ขายหุ้นได้ราคาดีที่สุดในตลาดหลักทรัพย์

ปกติการจะนำหุ้นเข้าขายในตลาดหลักทรัพย์นั้น จำเป็นต้องใช้เวลาเตรียมการ 8–9 เดือน แต่เมกกาสามารถทำได้ภายในครึ่งเวลาตามกำหนดที่สามีต้องการ ทั้งนี้เพราะเมกกาทราบว่าจะขอความช่วยเหลือจากใครอย่างไร โดยเมกกาลงทุนบินไปนิวยอร์ค เพื่อขอความช่วยเหลือจากนักลงทุนชื่อ เฟรด แอดเลอร์(Fred Adler) ช่วยกันวิ่งเต้นดำเนินการ จนเข้าขายในตลาดหลักทรัพย์ได้ในวันที่ 12 กรกฎาคม 2527

ปรากฏว่ามีคนสนใจมากมาย มีคนนอกมาซื้อหุ้นเป็นมูลค่าถึง 25 ล้านเหรียญ หรือประมาณ 660 ล้านบาท ลองคิดดูซิครับ เมื่อคิดเทียบกับเงินลงทุน 25,000 ล้านเหรียญแล้ว ขายเพียงส่วนเดียวก็ขายได้ถึง 25 ล้านเหรียญ

ตัวเมกกาเอง ตอนนั้นถือหุ้นไว้ร้อยละ 51 คิดเป็น 3.4 ล้านหุ้น ซึ่งราคาหุ้นตอนนั้นหุ้นละ 16 เหรียญ คิดเป็นมูลค่าทรัพย์สินของเมกกาประมาณ 59 ล้านเหรียญ หรือประมาณ 1,600 ล้านบาท

ขายฮาร์ดแวร์จาก 90 บริษัทและซอฟท์แวร์จาก 150 บริษัท

เพียง 6–7 ปีหลังการก่อตั้ง บริษัทไมโครดีก็มีพนักงานเพิ่มจาก 2 คนเป็น 200 คน มียอดขายเพิ่มจากปีละ 3.5 ล้านเหรียญ เป็นกว่า 70 ล้านเหรียญ หรือกว่า 1,800 ล้านบาท เป็นบริษัทจัดจำหน่ายฮาร์ดแวร์ให้บริษัทผู้ผลิตกว่า 90 ราย รวมรายการฮาร์ดแวร์กว่า 900 รายการ เป็นโมเด็มยี่ห้อต่าง ๆ เครื่องพิมพ์ยี่ห้อต่าง ๆ เครื่องอ่านจานแม่เหล็กยี่ห้อต่าง ๆ จานแม่เหล็กยี่ห้อต่าง ๆ เป็นต้น และเป็นผู้แทนจำหน่ายซอฟท์แวร์กว่า 3,000 รายการ จากบริษัทผู้ผลิตหรือจัดจำหน่ายซอฟท์แวร์กว่า 150 ราย

ลูกค้าของไมโครดี มีกว่า 7,000 ราย ส่วนมากเป็นร้านค้าย่อย แต่ละร้านสั่งซื้อเฉลี่ยเพียงเดือนละ 1,000–2,000 เหรียญ ซึ่งถ้าจะดูเป็นราย ๆ ก็น้อยมาก แต่ถ้าเอาจำนวนร้าน 7,000 ร้านคูณเข้าไป แล้วคูณด้วย 12 เดือน ให้เป็นปีก็ได้ปีละ 70–80 ล้านเหรียญ

เมกกาตั้งใจและพอใจที่จะขายให้ร้านค้าเล็ก ๆ เพราะร้านเหล่านี้สั่งซื้อของเพียงอย่างละชิ้นสองชิ้น ไม่ได้สั่งซื้ออย่างเป็นร้อยชิ้น จึงไม่มีอำนาจต่อรองราคา แล้วความจริงก็ไม่สนใจจะต่อรองราคา ตราบใดที่ราคาที่เมกกาตั้งไว้ไม่สูงเกินไป และร้านค้าเหล่านั้นยังคิดว่า เขาเอาไปขายได้กำไรได้เขาก็จะซื้อ ฉะนั้นเมกกาจึงได้กำไรอย่างแน่นอน และอีกประการหนึ่งก็คือ เมื่อผู้ซื้อเป็นร้านค้าเล็ก ๆ ที่ซื้อแต่ละครั้งเป็นเงิน 1,000–2,000 เหรียญ ก็ไม่ต้องผ่อนส่ง เก็บเงินสดได้เลย สามารถนำเงินสดมาหมุนต่อได้ทันที ไม่มีกรณีหนี้สูญ

เป็นบริษัทขายอุปกรณ์ไมโครที่ใช้ออนไลน์

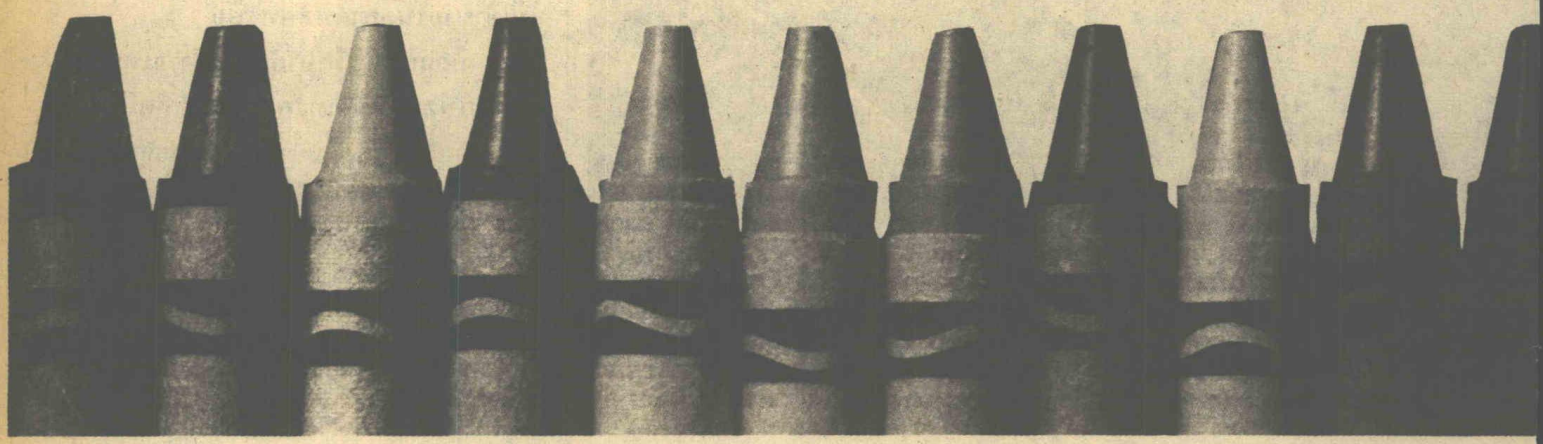
เมกกาและสามีมักจะคุยเสมอว่ามีความภาคภูมิใจเป็นอย่างยิ่ง ที่เป็นบริษัท

การทำธุรกิจ ถ้าขืนไปเมต
ปรานีต่อทุกคน ตนเองก็ต้
เจ็บ ต้องเลือกระหว่างคนที่
ติดต่อค้าขายกับตัวเราเ
ถ้าเราจะเอากำไร ก็ต้องย
ทำใจปล่อยให้เขาขาดทุน

จัดจำหน่ายอุปกรณ์ไมโครเกือบจะแห่งเดี
ใช้ระบบออนไลน์(On-Line) ในการรับ
ซื้อและจัดส่งของไปทั่วประเทศอเมริก
ให้สามารถบริการลูกค้า และควบคุม
หารงานได้อย่างดีเยี่ยม

ในการทำธุรกิจจะคิดเมตตาปร กับทุกคนไม่ได้

มีคนถามเมกกาว่า รู้สึกมีความลำบ
อะไรมากที่สุดในการทำธุรกิจ เธอก็ตอ
สิ่งที่ลำบากใจมากที่สุด ก็คือไม่สามารถเ
ปรานีกับทุกคนได้ เธอบอกว่าผิดกับต
เป็นครู ตอนนั้นต้องให้ความเมตตาปรา



ย่าพยายามทำตัวเป็นผู้ชาย
ปแข่งขันกับผู้ชายในวงการ
รกิจ เพราะบางทีการเป็นผู้
ญิงสาว ๆ สวย ๆ ก็มีประ-
ชน์ในวงการธุรกิจอยู่บ้าง
มือนกัน

ศิษย์ทุก ๆ คน แต่พอมาทำธุรกิจขึนไป
ตาปรานีต่อทุกคนตนเองก็ต้องเจ็บ มีบ่อย
ที่จะต้องตัดสินใจว่า จะให้ใครได้กำไรและ
ครขาดทุน ต้องเลือกระหว่างคนที่มาติด
ำขายกับตัวเราเอง ถ้าเมตตาปรานีต่อ
อมให้เขาได้กำไร ตัวเราก็ขาดทุน ฉะนั้น
ัวเราจะเอากำไรก็ต้องยอมทำใจปล่อยให้
าดทุน

ได้ทราบอย่างนี้แล้ว นักคอมพิว-
ร์ไทยหลายคนคงจะมีความรู้สึกว่าตัวทำ
จไม่ขึ้น เพราะใจไม่แข็งพอ จะให้ใครเขา
ทุนก็สงสารเขา ตัวเราเองก็เลยไม่ร่ำรวย
พาร ก็คงขึ้นอยู่กับปรัชญานะครับว่า
ถือว่าความร่ำรวยเป็นเรื่องสำคัญที่สุด
ใครถือว่าความเป็นมนุษย์ที่มีความเมตตา
า จะสำคัญกว่าความร่ำรวย

เจ้าของกิจการต้องทำงานหนัก
ลูกจ้าง

ข้อสำคัญอีกข้อหนึ่งที่เมกกาคิดว่าทำให้
ระสบความสำเร็จด้านธุรกิจคอมพิวเตอร์
เมื่อเวลาเป็นลูกจ้างเขา ทำงานที่ร้านขาย
ลีกทรอนิกส์นั้น เขาให้ค่าจ้างเป็นรายชั่ว-
ฉะนั้นวันไหนสนใจหรือถูกสั่งให้ทำงาน
ชั่วโมงมากขึ้นก็หวังเพียงจะได้ค่าจ้างมากขึ้น
มิได้หวังจะให้มีผลดีอะไรกับบริษัทมากขึ้น
แต่พอมาเป็นเจ้าของกิจการของตนเอง ก็ต้อง
เปลี่ยนทัศนคติ เปลี่ยนวัตถุประสงค์ของการ
ทำงาน จากการทำชั่วโมงให้ได้มากขึ้นเพื่อให้
ได้ค่าจ้างมากขึ้น เป็นว่าไม่ต้องคำนึงถึงจำ-
นวนชั่วโมงและค่าจ้าง แต่ให้คำนึงถึงประ-
โยชน์ที่จะเกิดแก่บริษัท ไม่ว่าจะดึกดื่นค่อน
คืนเพียงใดก็ต้องทำงานให้เสร็จ หรือแม้
งานจะเสร็จแล้วเวลาไปนอนก็ต้องคิดหาวู่
ทางพยายามทำงานให้ดียิ่งขึ้น จะนอนหลับ
สบายเฉย ๆ ไม่ได้

เป็นผู้หญิงอยากจะทำธุรกิจก็ต้องหา
แม่บ้าน แต่อย่าทำตัวเป็นผู้ชาย
มากไป

เนื่องจากมีผู้หญิงที่ประสบความสำเร็จ
ในธุรกิจคอมพิวเตอร์ไม่มากนัก จึงมักจะ
มีคนถามเมกกาว่า จะแนะนำผู้หญิงที่อยากจะ
ประสบความสำเร็จอย่างไรบ้าง เมกกา
บอกว่าข้อสำคัญที่สุดในสายตาของเธอก็คือ
ให้หาภรรยาสักคน(get a wife) นั่นคือให้
หาคนมาทำหน้าที่ทุก ๆ อย่างที่ภรรยาทั่ว ๆ
ไปเขาทำกัน ยกเว้นการเป็นเพื่อนนอนกับสามี
นั่นคือ หาคนมาเลี้ยงลูกและดูแลบ้าน เพราะ
ตัวเมกกาเองมัวยุ่งกับธุรกิจจนไม่มีเวลาที่จะ
มาตกแต่งบ้าน เก็บกวาดบ้าน ซักรีดเสื้อผ้า
ซื้อกับข้าว ทำกับข้าว อาบน้ำแต่งตัวให้ลูก
ป้อนอาหารให้ลูกอะไรทำนองนั้น ซึ่งตัวเมกกา
เองก็มีแม่บ้านอยู่ประจำที่บ้าน

ข้อสำคัญอีกข้อหนึ่งก็คือ อย่าพยายาม
ทำตัวเป็นผู้ชายไปแข่งขันกับผู้ชายในวงการ
ธุรกิจ ไม่จำเป็นต้องแต่งตัวอย่างผู้ชาย ไม่จำ
เป็นต้องทำท่าทางอย่างผู้ชาย ให้แต่งตัว
เหมือนผู้หญิง คือแต่งหน้าทาปาก ใส่รองเท้า
ส้นสูง เพราะบางทีการเป็นผู้หญิงสาว ๆ
สวย ๆ ก็มีประโยชน์ในวงการธุรกิจ ผู้ชาย
บางคนอาจจะสนใจให้เวลาเจรจากับผู้หญิงที่
มาติดต่อ มากกว่าจะให้เวลากับผู้ชายด้วย
กัน ผู้ชายบางคนก็อาจจะใจอ่อนผ่อนปรน
ยอมให้ผู้หญิงได้กำไร

ยอมหยุดพักผ่อนตอนคลอดลูก
คนที่สอง

เมื่อตอนที่คลอดลูกสาวคนแรกนั้น
เมกกาทำงานทั้งวันแล้วไปคลอดลูกตอนเที่ยง
คืน แล้วกลับมาทำงานต่อในวันรุ่งขึ้น เพราะ
เป็นช่วงที่ตั้งธุรกิจได้เพียงไม่กี่เดือน แต่
ตอนคลอดลูกคนที่สองซึ่งเป็นผู้ชายนั้น
ธุรกิจของเมกกาได้เจริญก้าวหน้าไปมากมาย
แล้ว เธอจึงยอมหยุดพักผ่อนนอนสบาย ๆ
ถึงเดือนครึ่ง แต่เธอก็บอกว่าความจริงไม่ได้
ละทิ้งธุรกิจเลย สั่งที่บริษัทไว้ว่าถ้ามีโทรศัพท์
สำคัญ ๆ ก็ให้โอนสายไปที่บ้านได้ ซึ่ง
ก็ปรากฏว่าตลอดเวลาเดือนครึ่งนั้น ทางบริษัท
โอนสายสำคัญ ๆ ไปให้เมกกาตอบไม่ว่าง
เว้นสักวันเดียว

ทำงานวันละ 12 ชั่วโมง

แม้ว่าธุรกิจของเธอจะเจริญเติบโตเพียง
ใด แม้ว่าเมกกาจะร่ำรวยปานใด เธอก็ไม่ยอม
หยุดงาน หรือลดการทำงานลง เธอยังคงทำงาน
วันละ 12 ชั่วโมง เริ่มตั้งแต่ 8 โมงเช้าไป
เลิกงานเอาตอนสองทุ่ม

เมื่อมีเงินทองมากขึ้น เมกกาก็ซื้อบ้าน
ใหม่ เป็นบ้านใหญ่โตอยู่ชายหาดฮันติงตัน
(Huntington) แต่นานทีปีหนเธอถึงจะได้ลง
ไปเล่นน้ำทะเล เธอบอกว่าบางทีหกเดือนติด
ต่อกัน ไม่เคยได้ก้าวเดินจากบ้านลงไปเล่นน้ำ
ทะเลเลย

อย่างไรก็ตาม เมกกาก็รักษาเวลาออก
กำลังกาย โดยการฝึกหัดคาราเต้ แต่ไม่มีเวลา
ไปฝึกหัดที่ศูนย์ฝึก ต้องให้ครูมาสอนที่ ๆ ทำ
งาน

เป็นอย่างไรครับ ตัวอย่างแม่สาวที่จบแค่ปริญญาตรีทางศิลปศาสตร์ แล้วสามารถมาเป็นเศรษฐีธุรกิจคอมพิวเตอร์ ท่านผู้อ่านทั้งหลายที่เป็นผู้หญิงแล้วสนใจจะเอาอย่างเมกกา หรือที่เป็นผู้ชายแล้วสนใจที่จะเอาอย่างสามีของเมกกาก็เชิญตามสบาย แต่สำหรับผู้ชายคงจะต้องเลือกว่าจะเอาอย่างสามีคนที่หนึ่งหรือคนที่สอง